

**MODEL KINERJA PEMASARAN KOPI LELET
MENGUNAKAN *STRUCTURAL EQUATION MODELLING*
(SEM)**

(Studi kasus: Industri kecil dan Menengah Kopi Lelet Rembang)



Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana
Teknik Progam Studi Teknik Industri Fakultas Teknik
Universitas Muhammadiyah Surakarta

Diajukan Oleh:

REDA SWAGARA

D600 110 015

**JURUSAN TEKNIK INDUSTRI FAKULTAS TEKNIK
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA
2016**

LEMBAR PENGESAHAN

MODEL KINERJA PEMASARAN KOPI LELET MENGGUNAKAN *STRUCTURAL EQUATION MODELLING (SEM)* (Studi kasus: Industri Kecil dan Menengah Kopi Lelet Kab. Rembang)

Tugas Akhir ini telah diterima dan disahkan sebagai salah satu syarat dalam menyelesaikan Studi Strata I untuk memperoleh gelar Sarjana Teknik Industri Jurusan Teknik Industri Universitas Muhammadiyah Surakarta, pada:

Hari : Senin

Tanggal : 8 Agustus 2016

Disusun oleh:

Nama : Reda Swagara

Nim : D 600 110 015

Mengesahkan,

Pembimbing 1



(Dr. Suranto, MM)

Pembimbing 2



(Ida Nursanti, ST, M.EngSc)

HALAMAN PERSETUJUAN

Tugas Akhir dengan judul MODEL KINERJA PEMASARAN KOPI LELET MENGGUNAKAN *STRUCTURAL EQUATION MODELLING* (SEM), (Studi kasus: Industri Kecil dan Menengah Kopi Lelet Kab. Rembang) telah diuji dan dipertahankan dihadapan Dewan Penguji Tugas Akhir sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Teknik Jurusan Industri Fakultas Teknik Universitas Muhammadiyah Surakarta, pada:

Hari/Tanggal : Senin, 8 Agustus 2016

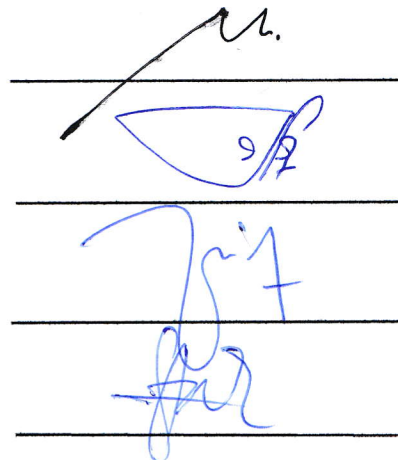
Jam : 12.30 WIB

Menyetujui,

Tim Penguji

1. Dr. Suranto, MM
(Ketua)
2. Ida Nursanti, ST, M.EngSc
(Anggota)
3. Much. Djunaidi, ST, MT
(Anggota)
4. Siti Nandiroh, ST, M.Eng
(Anggota)

Tanda Tangan



Mengetahui,



Dekan Fakultas Teknik

(Dr. Sri Sumarjono, MT, Ph.D)



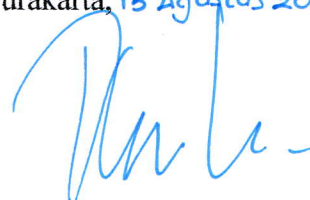
Ketua Jurusan Teknik Industri

(Eko Setiawan, ST, MT, PhD)

PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa Tugas Akhir ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar Kesarjanaan di suatu perguruan tinggi dan sepengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Surakarta, 13 Agustus 2016



Reda Swagara

MOTTO

Kamu Adalah Pemimpin Dan Akan Dimintai Pertanggung Jawabannya Mengenai
Orang Yang Dipimpinya
(H.R. Bukhari Muslim)

Jangan Biarkan Hidup Mematahkan Semangat Mu, Setiap Orang Yang
Mengalami Kegagalan Harus Memulainya Kembali Dari Awal
(Manshurin)

Jangan Pernah Turuni Tangga Yang Tidak Pernah Dinaiki
(Penulis)

Dengan Bakat Dapat Membawa Seseorang Pergi Jauh, Tapi Dengan Kerja Keras
Dapat Membawa Seseorang Pergi Kemanapun
(Penulis)

Keberhasilan Tidak Dinilai Dari Apa Yang Seberapa Yang Dapat Diperoleh,
Tetapi Dari Tekat Serta Kemampuan Untuk Dapat Berdiri Dan Bangkit Ketika
Terjatuh Dan Terpuruk
(Penulis)

PERSEMBAHAN

Laporan Tugas Akhir ini dipersembahkan kepada:

1. Kedua Orang Tua (Bapak dan Ibu) tercinta yang telah memberikan dukungan, doa, serta motivasi dalam meraih semua cita-cita dan harapan
2. Terima kasih kepada Aist, Tama, Wimbo yang selalu memberi motivasi dalam mengerjakan Tugas Akhir ini.
3. Teman-teman Teknik Industri angkatan 2011 atas dukungan dan persahabatan selama masa kuliah.
4. Pembaca yang budiman.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, nikmat dan hidayah-Nya. Dengan mengucapkan Alhamdulillah segala puji bagi Allah SWT, akhirnya penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan judul “MODEL KINERJA PEMASARAN KOPI LELET MENGGUNAKAN *STRUCTURAL EQUATION MODELLING* (SEM)”. Tugas Akhir ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat dalam menyelesaikan program pendidikan Strata 1 pada Jurusan Teknik Industri Fakultas Teknik Universitas Muhammadiyah Surakarta.

Selama penyusunan Tugas Akhir ini telah banyak menerima bantuan dari berbagai pihak, untuk itu tidak lupa penulis ucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Ir. Sri Sunarjono, MT, Ph.D selaku Dekan Fakultas Teknik Universitas Muhammadiyah Surakarta.
2. Bapak Hafidh Munawir, ST, M.Eng selaku ketua Jurusan Teknik Industri Universitas Muhammadiyah Surakarta.
3. Bapak Dr. Suranto, MM dan ibu Ida Nursanti, ST, M.EngSc selaku pembimbing Tugas Akhir yang telah memberikan bimbingan, masukan dan arahan kepada penulis dalam penulisan Tugas akhir ini.
4. Bapak Ratnanto Fitriadi, ST, MT dan Bapak Hari Prasetyo, ST, MT, Ph.D selaku penguji Tugas Akhir yang telah memberikan masukan kepada penulis guna perbaikan yang lebih baik.
5. Bapak dan Ibu Dosen Jurusan Teknik Industri Universitas Muhammadiyah Surakarta yang telah memberikan bekal ilmu kepada penulis selama masa kuliah.
6. Para pemilik usaha (UKM) kopi lelet Kab. Rembang yang telah banyak membantu dan meluangkan waktunya, sehingga dapat terselesainya laporan Tugas Akhir ini.

7. Teman-teman rekan angkatan 2011 yang selalu mendukung dalam mengerjakan Tugas Akhir ini.
8. Prio, Nanang, Suranto, Aris N selaku rekan yang memberikan semangat untuk terselesainya penulisan Tugas Akhir ini.
9. Wimbo, Gilang Pratama selaku teman akrab serta pihak yang telah memberikan banyak bantuan dalam penulisan laporan hingga terselesainya Tugas Akhir ini.
10. Semua pihak yang telah membantu baik secara langsung maupun tidak langsung dalam penyelesaian Tugas Akhir ini.

Penulis sadar bahwasannya dalam penulisan ini terdapat kekurangan-kekurangan, oleh karena itu kritik dan saran yang bersifat membangun sangat penulis harapkan demi sempurnanya laporan Tugas Akhir ini.

Akhir kata penulis mengucapkan terima kasih, semoga laporan Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi semua pihak, Amin.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Surakarta,

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
PERNYATAAN.....	iv
MOTTO.....	v
PERSEMBAHAN.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
ABSTRAKSI.....	xiii

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Perumusan Masalah.....	4
1.3 Batasan Masalah.....	4
1.4 Tujuan Penelitian.....	5
1.5 Manfaat Penelitian.....	5
1.6 Sistematika Penulisan.....	6

BAB II LANDASAN TEORI

2.1 Orientasi Pemasaran.....	7
2.2 Inovasi Produk.....	8
2.3 Keunggulan Bersaing.....	10
2.4 Kinerja Pemasaran.....	11
2.5 Hipotesis.....	12
2.6 Kerangka Pemikiran.....	12
2.7 Tinjauan Pustaka.....	14

BAB III METODE PENELITIAN

3.1	Objek Penelitian.....	17
3.2	Sumber Data.....	17
3.3	Metode Pengumpulan Data.....	18
3.4	Populasi dan Sampel.....	19
3.5	Hipotesis Penelitian.....	21
3.6	<i>Structural Equation Modelling</i> (SEM).....	22
3.7	Uji <i>Reliability</i> dan <i>Variance Extract</i>	28
3.8	Kerangka Pemecahan Masalah.....	29

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1	Gambaran Umum Penelitian.....	30
4.2	Proses Analisis Data dan Pengujian Model Penelitian.....	31
4.3	Pengujian Hipotesis.....	42
4.4	Implementasi Manajerial.....	43

BAB V KESIMPULAN

5.1	Kesimpulan Penelitian.....	45
5.2	Saran.....	45

DAFTAR PUSTAKA.....	47
---------------------	----

LAMPIRAN.....	49
---------------	----

Lampiran 1	Output Parameter Model pada AMOS.22.....	50
Lampiran 2	Output Keterangan Model pada AMOS.22.....	51
Lampiran 3	Output Estimasi Model pada AMOS.22.....	52
Lampiran 4	Output Model Fit pada AMOS.22.....	54
Lampiran 5	Perhitungan Manual Uji <i>Reliability</i> dan <i>Variance Extract</i>	55

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Jumlah Produksi Kopi Di Indonesia.....	1
Tabel 3.1	Kuesioner.....	18
Tabel 3.2	Definisi Variabel.....	19
Tabel 3.3	Indikator Dalam Penelitian.....	20
Tabel 3.4	Spesifikasi Model Pengukuran.....	24
Tabel 3.5	Indek Pengujian Kelayakan Model.....	27
Tabel 4.1	<i>Sample Covarians – Estimates</i>	32
Tabel 4.2	Hasil Uji Kelayakan Model Konstruk Eksogen.....	33
Tabel 4.3	Hasil <i>Regression Weight</i> Pada Analisis Faktor Konfrimatori Konstruk Eksogen.....	34
Tabel 4.4	Hasil Uji Kelayakan Model Konstruk Endogen.....	35
Tabel 4.5	Hasil <i>Regression Weight</i> Pada Analisis Faktor Konfrimatori Konstruk Endogen.....	36
Tabel 4.6	Hasil Uji Kelayakan Model SEM.....	38
Tabel 4.7	Hasil Uji <i>Regression Weight</i> SEM.....	49
Tabel 4.8	<i>Standardized Residual Covariance</i>	40
Tabel 4.9	Hasil Uji <i>Reliability</i> dan <i>Variance Extract</i> Model SEM.....	41
Tabel 4.10	Hipotesis SEM Berdasarkan Uji <i>Regression Weight</i>	42
Tabel 4.11	Hasil Uji Hipotesis.....	43
Tabel 4.12	Implikasi Manajerial Prioritas.....	44

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Indikator Orientasi Pasar.....	8
Gambar 2.2	Indikator Inovasi Produk.....	9
Gambar 2.3	Indikator Keunggulan Bersaing.....	11
Gambar 2.4	Indikator Kinerja Pemasaran.....	12
Gambar 2.5	Kerangka Pemikiran Hubungan Kinerja Pemasaran.....	13
Gambar 3.1	Diagram Alur (<i>Path Diagram</i>).....	31
Gambar 3.2	Kerangka Pemecahan Masalah.....	30
Gambar 4.1	Analisis Konfirmatori Konstruk Eksogen.....	33
Gambar 4.2	Analisis Konfirmatori Konstruk Endogen.....	35
Gambar 4.3	Analisis Konfirmatori SEM.....	37

ABSTRAKSI

Banyaknya berbagai jenis usaha pada era globalisasi ini telah menuntut adanya perubahan dan kemajuan dari semua sektor industri, sehingga menimbulkan banyaknya persaingan dalam pasar. Demikian juga pada sektor industri kopi lelet. Banyaknya berbagai jenis usaha pada sektor industri kopi mengakibatkan persaingan yang ketat terhadap industri kopi lelet dengan banyaknya berbagai produk kopi yang terdapat di pasaran. Oleh karena itu perlu adanya suatu strategi dalam meningkatkan kinerja pemasaran dengan mengetahui berbagai faktor yang berpengaruh terhadap kinerja pemasaran suatu industri.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis berbagai faktor yang berpengaruh terhadap persaingan pasar untuk meningkatkan suatu kinerja pemasaran. Permasalahan yang timbul dikarenakan terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi kemampuan bersaing untuk meningkatkan kinerja pemasaran pada industri kopi lelet.

Berdasarkan permasalahan tersebut manfaat yang dapat diperoleh adalah untuk mengetahui berbagai hubungan antar faktor-faktor yang terjadi pada industri kopi lelet dalam kinerja pemasarannya. Faktor tersebut adalah orientasi pasar, inovasi produk, keunggulan bersaing dan kinerja pemasaran. Kemudian dilakukan dengan mengembangkan faktor tersebut dengan suatu model teoritis dengan suatu hipotesis yang di uji menggunakan *Structural Equation Modelling* (SEM) dengan menggunakan *software* AMOS.22 dengan menggunakan 120 sampel.

Hasil dari pengolahan data diketahui bahwa model yang dibuat telah memenuhi kriteria *goodness of fit*, ini membuktikan bahwa orientasi pasar dan inovasi produk berpengaruh positif terhadap keunggulan bersaing dan keunggulan bersaing berpengaruh positif terhadap kinerja pemasaran.

Kata kunci: *Structural Equation Modelling (SEM), Orientasi Pasar, Inovasi Produk, Keunggulan Bersaing, Kinerja Pemasaran*